

EMPRESA FAMILIAR

Cal passar per Madrid?

Modest Guinjoan / Josep Maria Llaurador

Consulting Barcelona Economia

Fa uns anys, el prestigiós economista i avui conseller Andreu Mas-Colell va fer una afirmació que creiem molt encertada sobre la localització de les empreses multinacionals. Deia que, a mig termini, és millor tenir les seues d'empreses, encara que sigui sense fàbriques, que no pas tenir fàbriques però sense seues, en referència al fet que, a les seues, s'hi prenen les decisions i, al seu voltant, hi ha els llocs de treball més qualificats (directius, dissenyadors de processos i de producte, estratègics, analistes...). A Catalunya, el debat que hi ha obert de fa un temps sobre la pèrdua de pistonada enfront de Madrid porta implícita la creença que la concentració de les seues socials de les grans empreses a la capital del regne porta com a conseqüència que les principals decisions empresarials passin per allí.

Un estudi realitzat per Xavier Vives i publicat recentment pel departament d'Indústria, Comerç i Turisme (*Centres de decisió empresarial i activitat econòmica: els efectes de la globalització*), realitza una anàlisi empírica molt interessant sobre els moviments que s'han produït entre els anys 1985 i 2000 en matèria de concentració de seues a Espanya, centrada en les 500 empreses més grans de l'Estat. Dels resultats obtinguts, en destaquem que la pèrdua de pes de Catalunya és un fenomen de la se-

gona meitat dels 90, no d'abans, que les grans empreses que cotitzen a borsa mostren una clara preferència per ubicar les seues seues operatives a Madrid i que, en els casos en què es produeixen processos de fusió, absorció o reestructuració, les seues també se'n van cap a Madrid. Els resultats a què arriba Xavier Vives estan basats en tres hipòtesis que formula l'autor, de les quals ens sembla indicat destacar-ne una: les empreses de sectors regulats i/o amb dependència forta del sector públic tendeixen a concentrar les seues seues al lloc on resideix el poder regulador o les decisions de compra. Així, la banca, les telecomunicacions, el transport, la construcció, resideixen fonamentalment a Madrid, prop del regulador o client, segons els casos, amb la finalitat de maximitzar la seva influència sobre el poder.

Més recentment, s'ha afegit un altre argument per tenir la seu a Madrid: el recolzament estatal al procés d'expansió internacional, particularment a l'Amèrica Llatina, factor al qual ja ens vam referir en un article (AVUI 17/2/02). Arribats a aquest punt,

potser el lector es preguntarà què té a veure tot això amb l'empresa familiar catalana. Doncs que aquest tipus d'empresa, tan característic de la nostra economia, es troba molt al marge dels moviments descrits anteriorment, bàsicament per dos mo-

tius: pel tipus d'especialitat productiva i per l'estructura de la propietat.

D'una banda, és conegut que l'empresa familiar catalana té molt poca presència tant en els sectors regulats com en aquells en els quals l'Estat és un client important, com ara l'obra pública. Les empreses familiars a Catalunya, almenys en les darreres dècades, s'han fet grans en sectors amb competència oberta, al marge del poder; i per mèrits propis han aconseguit uns nivells d'exportació envejables i una molt destacable implantació de factories arreu del món, sense necessitat de recolzament polític. D'altra banda, una estructura de la propietat que es fonamenta en accionistes familiars no té necessitat d'estar a prop del centre financer per abordar la sortida a borsa o fer emissions de pagarés. En aquest context, doncs, en què no hi ha la necessitat d'estar a prop del poder, l'empresa familiar té seues i centres de decisió a Catalunya –on els empresaris tenen les seues arrels–, i fàbriques on exigeix el mercat, que no té res a veure amb capitalitats polítiques.